



À DURBACH, comme ailleurs dans le pays de Bade, les vigneronnes font de plus en plus de place aux cépages méridionaux, notamment à la syrah.

PHOTOS : P. BOURGAULT



LE DOMAINE D'HANS ZIEREISEN s'étend sur 20 ha à Efringen-Kirchen. Le vigneron, pionnier dans l'introduction de syrah en Allemagne, expérimente diverses méthodes d'enherbement.



JOACHIM HEGER s'intéresse aux cépages résistants et mise sur le viognier et la syrah.

lon lui, le « compost sera de plus en plus important, car il améliore la capacité du sol à retenir l'humidité ». Un bon amortisseur de perturbations climatiques. Il élabore le sien avec « de la bouse de vache, de l'herbe fraîche, des déchets verts, 10% d'argile et 10% de vieux compost pour apporter des micro-organismes, en surveillant chaque jour température, oxygène et CO<sub>2</sub> ». Il en épand de 4 à 5 t/ha chaque année.

**Plus imprévue et brutale que le changement climatique, la crise sanitaire a, elle aussi, fait évoluer les vigneronnes allemands.** Privés de la clientèle des restaurants et des salons, ils ont innové. « On a augmenté nos ventes directes durant le confinement en organi-

sant des dégustations en ligne, en ouvrant une boutique sur notre site web et en lançant une newsletter régulière », rapporte Andreas Klumpp. Hagen H. Rüdlin est convaincu que la crise du coronavirus a durablement changé les habitudes des consommateurs. Cela s'est traduit par une croissance de 150% des ventes en ligne de sa coopérative. « Depuis quatre ans, on récupère des informations sur nos clients particuliers. En octobre 2021, notre gestion de la relation client sera fonctionnelle et nous aurons des informations encore plus détaillées sur les consommateurs, afin de mieux cibler nos offres et notre communication. Nous travaillons avec DHL pour l'expédition des colis. L'envoi

## Foin du low cost

**Les camions-citernes de vin grec ou espagnol à bas prix continuent d'alimenter les immenses usines d'embouteillages d'Allemagne.** Néanmoins, au pays d'Aldi et de Lidl, les mentalités évoluent. En février 2020, Sopexa, dans son baromètre annuel (Wine Trade Monitor), relevait l'engouement des Allemands pour leurs vins. Selon Anna-Maria Löffler, élue princesse du vin 2020, cette tendance se confirme. « Les Allemands, qui étaient très sensibles au prix et portés sur le hard discount, veulent bien payer plus cher, pour des vins de qualité et pour mieux connaître ce qu'ils boivent », assure-t-elle. Comme en France, la crise du coronavirus a rapproché les citoyens des producteurs locaux et relancé le tourisme de proximité. L'hospitalité viticole est réelle, avec des villages viticoles coquets arborant « Willkommen », des domaines ouverts à la dégustation, des auberges (weinstuben) et des chambres d'hôtes. Et la gastronomie, autre plaisir du tourisme viticole, s'est bien améliorée en Allemagne.

est offert à partir de 12 bouteilles. C'est coûteux, mais moins que d'avoir des employés d'un magasin où personne ne vient ! » Développer la vente par correspondance implique d'autres changements. « Pour les expéditions, la bouteille du futur sera légère », prédit Joachim Heger.

**Pour continuer à vendre malgré l'arrêt des salons et des dégustations,** la coopérative de Sasbach a lancé sa tasting box dans un imposant cartonnage qui évoque une boîte à pizza et contient six échantillons de vin de 0,10 l, vendue à 24,90 €, aux particuliers et parfois donnée, en tant qu'outil de promotion aux professionnels. La coopérative de Durbach quant à elle propose

des assortiments de six bouteilles de 0,25 cl pour les dégustations en ligne. En revanche, pas de contenant spécial chez Andreas Klumpp : « Pour nos dégustations en ligne, on utilise des bouteilles normales, que les clients finiront en deux ou trois jours, voire davantage, durant lesquels les vins s'aèrent, ce qui est intéressant à observer. »

Ces dégustations en ligne ont rassemblé parfois plus de cent clients lors d'une même séance. Beaucoup estiment qu'elles vont se poursuivre après la pandémie. Autant d'occasions pour recruter de nouveaux clients que les producteurs encouragent à devenir leurs amis sur les réseaux sociaux.

PIERRICK BOURGAULT



HAGEN H. RÜDLIN dirige Markgräfler Winzer, la plus importante coopérative du pays (940 ha), qu'il a fait évoluer avec succès vers la vente en ligne.